

*Richland Residence: “Hàng hiếm” trên thị trường bất động sản Bình Dương*

*“Tận hưởng sắc thu – Phiêu du cùng biển” tại Palace Long Hai Resort*

*Rộn ràng không khí Trung thu trên toàn hệ thống Tập đoàn*



Ấn tượng với  
mô hình nhà ở

**CHẤT LƯỢNG**

**SINGAPORE**

**CHO NGƯỜI THU NHẬP THẤP**

(Xem trang 4)



## Kiên định mục tiêu, sẵn sàng vươn xa

Quý Lãnh đạo và tập thể nhân viên thân mến,

Trong hơn 16 năm hình thành và phát triển vừa qua, Kim Oanh Group luôn kiên định với mục tiêu trở thành tập đoàn bất động sản mở rộng đa ngành, uy tín, chuyên nghiệp và nhân văn. Chính điều này đã giúp Kim Oanh Group vượt qua nhiều thăng trầm của thị trường bất động sản, tạo dựng được nhiều dấu ấn trong tâm trí khách hàng, đối tác.

Hiện nay, trong bối cảnh khó khăn, nhiều doanh nghiệp bất động sản buộc phải thu hẹp hoạt động nhưng Kim Oanh Group vẫn liên tục mở rộng hoạt động và vươn tầm hợp tác quốc tế với các đối tác Nhật Bản, Singapore, Thái Lan... để chuẩn bị cho những bước đột phá mới.

Đặc biệt, Kim Oanh Group đã gây bất ngờ khi công bố chiến lược phát triển 40.000 căn nhà ở xã hội nhằm hưởng ứng lời kêu gọi xây dựng 1 triệu căn nhà ở xã hội dành cho người thu nhập thấp của Chính phủ. Quyết tâm của Kim Oanh Group không dừng ở việc đầu tư mà xa hơn nữa là mong muốn áp dụng mô hình nhà ở xã hội nổi tiếng của Singapore tại Việt Nam để mang đến cho người dân những không gian sống chất lượng, đầy đủ tiện nghi với chi phí hợp lý nhất. Và tháng 8 vừa qua, tại Hội thảo “Hiện thực hóa nhà ở xã hội xanh”, mô hình nhà ở xã hội chuẩn Singapore của Kim Oanh Group đã được giới chuyên gia và nhiều cơ quan báo chí đánh giá rất cao.

Tháng 8 vừa qua, trong bối cảnh thị trường bất động sản bắt đầu khởi sắc, hoạt động kinh doanh của Kim Oanh Group cũng diễn ra vô cùng sôi động với các hoạt động thi đua đẩy hưng khởi của toàn hệ thống. Trong đó, chi nhánh Thành Phố Mới đã xuất sắc dẫn đầu hệ thống và được vinh danh với thứ hạng cao nhất. Đây sẽ là tiền đề để đội ngũ chiến binh Kim Oanh Group bứt phá về đích trong chặng đường còn lại của năm 2024.

Song song với hoạt động kinh doanh, Kim Oanh Group cũng tổ chức nhiều chương trình thiết thực chăm lo cho đội ngũ. Điển hình là chương trình Vui Tết Trung thu và trao 700 phần quà, học bổng năm học 2023-2024 cho con của CBNV; tặng quà Trung thu kèm những lời chúc tốt đẹp đến tất cả các thành viên và gia đình. Các chương trình này không chỉ nhằm tri ân đội ngũ CBNV mà còn cho thấy tại Kim Oanh Group, con người chính là tài sản quý giá nhất và mọi người đều được trân quý như các thành viên trong một gia đình.

Trước đó, nhân mùa Vu lan, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm thuộc Kim Oanh Group cũng đã tổ chức chuỗi hoạt động thiện nguyện hết sức ý nghĩa. Nổi bật như tham dự Lễ Vu lan tại chùa Hoàng Pháp; cúng dường 500 chùa và tịnh thất tại khu vực núi Thị Vải (Bà Rịa - Vũng Tàu); trao 300 triệu đồng học bổng cho học sinh nghèo tại tỉnh Kiên Giang...

“Khi đã xác định mục tiêu thì phải có kế hoạch hành động cụ thể và linh hoạt ứng biến với mọi sự thay đổi”. Đó là cách làm của Kim Oanh Group mà vị thuyền trưởng tài năng - Chủ tịch, Tổng Giám đốc Đặng Thị Kim Oanh – luôn nhắc nhở với toàn thể đội ngũ. Với hàng loạt hoạt động sôi nổi như trên, có thể thấy Kim Oanh Group đang dần hoàn thiện những mục tiêu đã xác lập và sẵn sàng vươn xa, không chỉ trong lĩnh vực bất động sản mà còn mở rộng sang nhiều ngành nghề như du lịch nghỉ dưỡng, giáo dục, y tế...

Trân trọng!



ẤN TƯỢNG VỚI MÔ HÌNH NHÀ Ở

# CHẤT LƯỢNG SINGAPORE CHO NGƯỜI THU NHẬP THẤP

Mô hình nhà ở chất lượng cao nhưng giá cả phải chăng dành cho người dân Singapore đang được Kim Oanh Group thực hiện tại Việt Nam thông qua hợp tác với công ty lớn từ đảo quốc sư tử.

Tại hội thảo "Hiện thực hóa nhà ở xã hội xanh" do Tạp chí Kinh tế Sài Gòn tổ chức ngày 22/8, ông Trần Đăng Toàn – Phó Tổng Giám đốc Phát triển dự án Kim Oanh Group cho biết những dự án nhà ở xã hội (NOXH) được Kim Oanh Group thực hiện tại Việt Nam thông qua mối hợp tác với Surbana Jurong, là tập đoàn có nhiều đóng góp cho quá trình phát triển của Singapore vì đã xây dựng hơn 80% số lượng nhà ở xã hội tại đảo quốc sư tử.

Trên phạm vi thế giới, chương trình phát triển NOXH của Singapore được biết đến nhiều thông qua HDB, cơ quan chuyên trách về nhà ở xã hội cho người dân của chính phủ. Mục tiêu chính của chương trình nhà ở HDB là cung cấp nhà ở chất lượng cao, giá cả phải chăng và bền vững cho người dân Singapore. Nhờ uy tín của chương trình, mô hình từ Singapore được Kim Oanh lựa chọn để hướng ứng đề án xây dựng 1 triệu căn nhà giá rẻ, nhà ở xã hội của Chính phủ nhằm hỗ trợ người lao động tại các địa phương có thêm điều kiện an cư lạc nghiệp.

Ngoài ra, Surbana Jurong, tập đoàn đang hợp tác với Kim Oanh Group cũng là một công ty tư vấn thuộc sở hữu của chính phủ Singapore, chuyên về phát triển hạ tầng và đô thị.

Ông Toàn cũng chỉ ra một số tiêu chuẩn Singapore tiêu biểu được Kim Oanh Group mang về áp dụng tại Việt Nam. Các tiêu chuẩn này nhằm đáp ứng định hướng phát triển xanh cho các dự án NOXH như quản lý năng lượng tiết kiệm, ứng dụng phần mềm quản lý cư dân, và phát triển các tiện ích cộng đồng (gồm nhiều mảng xanh cho cư dân).

Tại hội thảo, các diễn giả nhấn mạnh những yếu tố cần thiết cho phát triển NOXH xanh chính là việc phát triển các dự án giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường, tiết kiệm năng lượng và tạo không gian sống xanh và lành mạnh cho cư dân.

Đơn cử, dự án NOXH Hòa Phú – phường Hòa Phú, TP. Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương – có tỷ lệ mảng xanh chiếm gần 30%. Dự án Hòa Phú có tổng diện tích gần 27ha đã từng là dự án thương mại nhưng được chuyển sang để đầu tư xây dựng nhà ở xã hội.



**“Kim Oanh Group đang áp dụng các tiêu chuẩn NOXH từ Singapore tại các dự án NOXH của Tập đoàn ở Việt Nam, tập trung trong khu vực Bình Dương và Đồng Nai”.**

*Ông Trần Đăng Toàn  
Phó Tổng Giám đốc Phát triển dự án  
Kim Oanh Group*



Tại hội thảo, ông Phạm Hữu Chương, Phó Tổng Biên tập Tạp chí Kinh tế Sài Gòn, cho biết đã có nhiều ý kiến nhận định rằng NOXH không thể "xanh" vì sẽ làm tăng nhiều chi phí, khó đáp ứng nhu cầu của người có thu nhập thấp.

Tuy nhiên, ông Chương cho biết sau khi gặp gỡ, trao đổi với đại diện lãnh đạo Cục Nhà ở

và Thị trường Bất động sản (Bộ Xây dựng), đại diện lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước, các chuyên gia, chủ đầu tư, doanh nghiệp triển khai xây dựng nhà ở xã hội và doanh nghiệp vật liệu xây dựng xanh, các bên nhận thấy rằng nhà ở xã hội xanh không phải không làm được, quan trọng là làm với ai và có những bước đi như thế nào.



Quý Khởi Sự Từ Tâm

# NHẬN BẰNG KHEN TỪ HỘI LIÊN HIỆP PHỤ NỮ TỈNH ĐỒNG NAI

Sáng 22/8, tại chương trình sơ kết 3 năm thực hiện chương trình Mẹ đỡ đầu, Quý Khởi Sự Từ Tâm nhận bằng khen “Đã có thành tích xuất sắc trong thực hiện Chương trình Mẹ đỡ đầu giai đoạn 2021-2024” từ Hội liên hiệp Phụ nữ tỉnh Đồng Nai.



**T**rong 3 năm thực hiện Chương trình Mẹ đỡ đầu tại Đồng Nai, đến nay đã kết nối được trên 400 tập thể, tổ chức, đơn vị, doanh nghiệp và cá nhân nhận đỡ đầu 199 trẻ mồ côi do Covid-19 (mức hỗ trợ bình quân từ 1-2 triệu đồng/em) và trên 2300 trẻ mồ côi do nguyên nhân khác có hoàn cảnh khó khăn (mức hỗ trợ từ 500 ngàn đồng đến 1 triệu đồng/em). Từ khi phát động chương trình Mẹ đỡ đầu, Quý Khởi Sự Từ Tâm đã góp 2,5 tỷ đồng hỗ trợ chăm sóc, nuôi dưỡng các cháu mồ côi cha, mẹ trong đại dịch Covid-19 ở Bình Dương, Đồng Nai và TP.HCM. Tại Đồng Nai, Quý Khởi Sự Từ Tâm đã hỗ trợ 625 triệu đồng cho 10 trẻ em mồ côi do Covid-19 tại TP. Biên Hòa trong vòng 5 năm, mỗi em 12 triệu đồng/năm. Bên cạnh đó, Quý còn tổ chức các chương

trình như Chương trình dã ngoại thuộc Lớp học mùa hè; Tặng quà Trung thu 28 em với tổng số tiền 54 triệu đồng; Chương trình gieo xuân tổ chức phiên chợ mùa xuân và tặng học bổng cho 18 em mồ côi với số tiền 54 triệu đồng. Nhận bằng khen từ Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Đồng Nai, ông Nguyễn Đức Liên – Chủ tịch Danh dự Quý Khởi Sự Từ Tâm cho biết Quý sẽ tiếp tục đồng hành cùng các em trên hành trình trưởng thành. Dự án Cùng làm cha mẹ mà Quý đang vận hành sẽ là nơi kết nối các nguồn lực, giúp các em tự tin vào đời. Hành trình kết nối và lan tỏa của Mẹ đỡ đầu mang ý nghĩa nhân văn sâu sắc. Chương trình thực sự là cầu nối yêu thương, đưa những tấm lòng nhân ái đến gần và đồng hành cùng trẻ mồ côi, hướng tới tương lai tốt đẹp cho các con.



Richland Residence

# “HÀNG HIẾM”

TRÊN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN BÌNH DƯƠNG

Trước thông tin dự thảo bảng giá đất TP.HCM được điều chỉnh tăng mạnh, nhiều nhà đầu tư bắt đầu ráo riết tìm về vùng ven để săn bất động sản giá rẻ. Tuy nhiên, nguồn cung khan hiếm từ việc vướng mắc pháp lý, đã khiến nhiều nhà đầu tư khó tìm được sản phẩm ưng ý.





# BÌNH DƯƠNG ĐÓN ĐẦU LÀN SÓNG “SĂN HÀNG”

Trước thông tin bảng giá đất TP.HCM điều chỉnh tăng cao, nhiều nhà đầu tư đã bắt đầu có động thái dịch chuyển về các tỉnh giáp ranh TP.HCM để “săn hàng”. Thị trường Bình Dương đang là một trong những điểm “nóng” nhờ vị trí liền kề TP.HCM, hạ tầng và kinh tế đang phát triển mạnh mẽ. Bên cạnh đó, địa phương này vẫn áp dụng bảng giá đất cũ đến ngày 31/12/2025. Động thái “săn hàng” của các nhà đầu tư có thể lý giải bởi sự lo ngại giá bất động sản sẽ tăng vọt trong thời gian tới. Dự báo trong tương lai, giá của tất cả loại hình bất động sản sẽ có chiều hướng đi lên khi bảng giá đất mới được áp dụng, bởi các chi phí liên quan như thuế, phí đều có thể tăng lên.

Theo các chuyên gia, đây là giai đoạn “thăm thấu” của các Bộ luật liên quan thị trường bất động sản mới có hiệu lực, qua đó sẽ tạo nền tảng cho thị trường hồi phục bền vững. Ông Nguyễn Thế Điệp, Phó Chủ tịch Câu lạc bộ Bất động sản Hà Nội, nhận định: “Bất động sản sẽ không xuống giá. Nếu tạo được cơ chế chính sách tốt, thị trường sẽ có động lực để phát triển và khả năng cao bước vào chu kỳ tăng giá mới”.



Nhiều nhà đầu tư đang có động thái về vùng ven TP.HCM “săn hàng”



Nhà phố vẫn là loại hình được nhiều nhà đầu tư ưa chuộng nhờ sự tăng giá trong dài hạn

Bên cạnh đó, tâm lý của nhiều người Việt vẫn thích sở hữu nhiều bất động sản. Theo một khảo sát của batdongsan.com.vn, 66-79% số người đang có 1-2 bất động sản có nhu cầu mua thêm và những người đang sở hữu từ 3 bất động sản trở lên có nhu cầu mua thêm lên đến 87%.

Trong đó, gắn liền với tư duy “tắc đất tắc vàng”, nhà phố và đất nền vẫn là loại hình được nhiều nhà đầu tư ưa chuộng. Không chỉ mua để ở, đầu tư kinh doanh, nhiều người Việt còn tích lũy tài sản cho thế hệ tương lai. Ngay cả khi thị trường biến động, việc tích trữ bất động sản trong thời gian dài cũng giúp người mua hưởng lợi nhờ giá tăng.

Nhìn lại mốc tham chiếu từ năm 1990 đến nay, giá đất bất động sản tăng thấp nhất là 100 lần tại những vùng xa xôi. Còn tại các

đô thị lớn như Hà Nội và TP.HCM thì con số này lên đến 400 lần, theo TS. Lê Xuân Nghĩa, Thành viên Hội đồng Tư vấn Chính sách Tài chính - Tiền tệ Quốc gia, chia sẻ tại Talkshow “Xu hướng quản lý gia sản tại Việt Nam”.

## RICHLAND RESIDENCE ĐÁP ỨNG KHẨU VỊ CỦA NHÀ ĐẦU TƯ

Dù thị trường vùng ven trở nên nhộn nhịp, nhưng thực tế có rất ít sản phẩm đáp ứng “khẩu vị” của các nhà đầu tư. Bởi nhiều nhà đầu tư hiện nay vẫn ưu tiên các yếu tố chắc chắn như pháp lý đầy đủ, giá bán hợp lý và chính sách ưu đãi tốt.

Thay vì chọn đất nền phân lô không có quy hoạch rõ ràng, nhà đầu tư chú trọng nhiều

hơn vào các dự án đất nền, nhà phố có pháp lý chuẩn chỉnh. Các dự án nằm gần các KCN lớn sẽ được hưởng lợi trực tiếp từ cơ sở hạ tầng và đón đầu lực lượng lao động đến sinh sống, làm việc, thúc đẩy khả năng kinh doanh, khai thác cho thuê, tăng dần tính thanh khoản của sản phẩm.

Trong bối cảnh nguồn cung khan hiếm do vướng mắc pháp lý, những dự án đã được chủ đầu tư triển khai đồng bộ nắm giữ lợi thế rất lớn trong việc thu hút khách hàng. Đơn cử tại thành phố Bến Cát, Richland Residence là dự án nhà phố hiếm hoi đang được mở bán đáp ứng yêu cầu khắt khe của khách hàng. Cụ thể, dự án đã đầy đủ pháp lý và toàn bộ hạ tầng nội khu, bao gồm trường học, công viên, khu vui chơi trẻ em, khu thể dục thể thao...

Theo tìm hiểu, Richland Residence có giá bán chỉ từ 1,9 tỷ đồng cho một căn nhà phố kiến trúc châu Âu xây dựng 1 trệt 1 lầu, một mức giá hấp dẫn nếu so với phân khúc căn hộ trong khu vực lân cận. Đơn cử như một số dự án căn hộ tại thành phố mới Bình Dương đang có giá trên dưới 2 tỷ đồng cho căn hộ 1 phòng ngủ.

Bên cạnh giá bán cạnh tranh, Richland Residence đang áp dụng chính sách hỗ trợ thanh toán hấp dẫn, giúp giảm gánh nặng tài chính cho các nhà đầu tư. Cụ thể, khách hàng chỉ cần trả trước 320 triệu, phần còn lại chia nhỏ 13 đợt thanh toán bằng vốn tự có. Đối với khách hàng chọn vay ngân hàng, Kim Oanh Group hỗ trợ lãi suất cố định 4,8%/24 tháng, ân hạn nợ gốc trong vòng 24 tháng.

Chưa hết, khách hàng còn được hưởng chính sách chiết khấu lên đến 10% dành cho khách hàng thanh toán sớm, hưởng lãi suất thanh toán sớm 15%/năm. Ngoài ra, còn có chương trình tặng 3-5 chỉ vàng dành cho khách hàng mua sỉ, cùng cơ hội nhận những phần quà hấp dẫn có tổng giá trị lên đến 12 tỷ đồng.

Đây là cơ hội hiếm có khó tìm dành cho các nhà đầu tư đang mong muốn lựa chọn được sản phẩm giá hợp lý, ưu đãi tốt và pháp lý chuẩn chỉnh, đón đầu cơ hội tăng giá trong tương lai.



# Tận hưởng Sắc Thu

## PHIÊU DU CÙNG BIỂN

Mùa thu quyến rũ, mùa của những cảm xúc nồng nàn da diết, mùa của tình yêu lúa đôi đầy lãng mạn, mùa thay áo mới của đất trời, mùa của những kỷ niệm đẹp làm lòng người thêm xao xuyến. Đây cũng là khoảng thời gian lý tưởng để du khách chiêm ngưỡng cảnh sắc thiên nhiên tuyệt đẹp, trải nghiệm những chuyến đi thật ngọt ngào và tận hưởng trọn vẹn những giây phút yêu thương, hạnh phúc bên người thân, bạn bè.

Để điểm tô cho mùa thu thêm hương sắc, Palace Long Hai Resort triển khai chương trình khuyến mại “Tận hưởng sắc thu – Phiêu du cùng biển”. Chương trình áp dụng từ nay đến hết 31/10/2024 với nhiều ưu đãi vô cùng hấp dẫn.

Ngoài ra, Palace Long Hai Resort còn có chương trình ƯU ĐÃI ĐẶC BIỆT giảm đến 30% chi phí lưu trú tại resort, áp dụng cho tất cả du khách đến hết 20/10/2024.

Bên cạnh đó, nhằm tối ưu hóa trải nghiệm của Quý khách hàng khi tham khảo thông tin và booking trực tiếp trên website, Palace Long Hai Resort đã chuyển đổi giao diện website mới trực quan, sinh động và tích hợp nhiều tính năng hiện đại hơn. Kính mời Quý khách hàng trải nghiệm website mới tại đường dẫn

[www.palacelonghairesort.vn](http://www.palacelonghairesort.vn)

Hy vọng rằng, với giao diện website mới và chương trình ưu đãi mùa thu, Palace Long Hai Resort sẽ mang đến cho du khách một kỳ nghỉ đáng nhớ và trọn vẹn ý nghĩa.

Chỉ từ

**654.000** đồng/người

(Dành cho gia đình 4 người)



- ☑ Bữa sáng tại Nhà hàng Đại Dương
- ☑ Voucher ẩm thực trị giá 300.000 đồng/2 khách
- ☑ Voucher spa giảm 40%
- ☑ 1 giờ cho mỗi dịch vụ: chèo thuyền Kayak, Xe đạp, Bida

\*Chương trình “Tận hưởng sắc thu – Phiêu du cùng biển” áp dụng đến 31/10/2024



**ƯU ĐÃI ĐẶC BIỆT**

**GIẢM ĐẾN 30%**

**Từ nay đến hết 20/10/2024**

\* Giá phòng đã bao gồm thuế VAT, Phí phục vụ,  
\* Bữa sáng, Phòng Gym, Khu vui chơi trẻ em, Wifi, Trà - Café - Nước suối.

**NHANH TAY BOOKING NGAY HÔM NAY VÀ TẬN HƯỞNG NGÀN ƯU ĐÃI HẤP DẪN CHO KỲ NGHỈ MÙA THU NÀY NHÉ!**

**PALACE LONG HAI RESORT**

**Địa chỉ:** 210 Hai Bà Trưng, KP. Hải Phong 1, thị trấn Long Hải, huyện Long Điền, Bà Rịa – Vũng Tàu | **Hotline:** 0938 156 069



# CHI NHÁNH THÀNH PHỐ MỚI LẬP KỶ LỤC DẪN ĐẦU HỆ THỐNG 3 THÁNG LIÊN TIẾP

Giành giải Nhất tại lễ vinh danh hệ thống kinh doanh tháng 7/2024 với chỉ tiêu doanh thu đạt hơn 64,2% và hiệu suất bán hàng đạt gần 38,3 triệu đồng/chuyên viên kinh doanh, chi nhánh Thành Phố Mới đã lập kỷ lục mới khi dẫn đầu hệ thống kinh doanh 3 tháng liên tiếp trong năm 2024.

**T**rước đó, chi nhánh Thành Phố Mới cũng được xướng tên ở thứ hạng cao nhất tại lễ vinh danh tháng 5 và tháng 6. Đồng thời, chi nhánh này cũng đang dẫn đầu toàn hệ thống kinh doanh của Tập đoàn giai đoạn từ đầu 2024 đến thời điểm hiện tại. Theo bà Lê Thị Hạnh, Giám đốc chi nhánh Thành Phố Mới, thành tích tháng 7 của chi nhánh hoàn toàn có thể dự báo được bởi đội ngũ kinh doanh của chi nhánh rất dày dặn kinh nghiệm và có nhiều lợi thế cạnh tranh ở phân khúc nhà phố, am hiểu thị trường bất động sản Bình Dương, nhất là khu vực Thành phố mới.



Chi nhánh Dĩ An đạt giải NHÌ tháng 7/2024

“Ngay khi công bố dự án Richland Residence ra thị trường, chúng tôi đã biết đây là cơ hội tuyệt vời cho các chiến binh chi nhánh Thành Phố Mới. Tất cả các chi nhánh kinh doanh của Kim Oanh Group đều rất mạnh nhưng chúng tôi biết thế mạnh của mình ở đâu và chúng tôi may mắn hội đủ các yếu tố thiên thời, địa lợi, nhân hòa để bứt phá thành tích” – bà Hạnh cho biết. Cũng theo bà Hạnh, bên cạnh lợi thế về sản phẩm, chi nhánh Thành Phố Mới cũng có chiến lược bán hàng riêng và liên tục tạo động lực cho các thành viên của chi nhánh thông qua các hoạt động phong trào, các chương trình thi đua nội bộ chi nhánh. Bà Hạnh sẵn sàng trích một phần lợi nhuận của chi nhánh để khen thưởng, khích lệ tinh thần cho đội ngũ. Và từ đầu năm 2024 đến nay, chi nhánh Thành Phố Mới tự hào khi xuất hiện rất nhiều “Vua phá lưới” dự án Richland Residence. Đây là danh hiệu chi nhánh khen tặng những cá nhân bán hàng xuất sắc nhất chi nhánh mỗi tháng. Bám sát thành tích của chi nhánh Thành Phố Mới trên đường đua kinh doanh năm 2024 là chi nhánh Dĩ An. Với những con số vô cùng suýt soát, chỉ tiêu doanh thu đạt gần 63,7% và hiệu suất bán hàng đạt hơn 38,2 triệu đồng/chuyên viên kinh doanh, chi nhánh Dĩ An giành giải Nhì



Chi nhánh Thành Phố Mới đạt giải NHẤT tháng 7/2024

tại lễ vinh danh tháng 7/2024. Danh hiệu này cũng giúp chi nhánh Dĩ An lập kỷ lục là chi nhánh được vinh danh nhiều nhất trong năm 2024. Mặc dù là chi nhánh mới thành lập, còn quá non trẻ so với mặt bằng chung của hệ thống kinh doanh Kim Oanh Group nhưng chi nhánh Dĩ An được đánh giá rất cao bởi phong độ bán hàng ổn định nhờ tư duy chiến lược của các cấp quản lý, sự năng động của đội ngũ nhân viên và tinh thần kỷ luật cao độ của tập thể chi nhánh. “Bí quyết thành công của chúng tôi đã duy trì sự nỗ lực đều đặn, nuôi dưỡng động lực bằng kỷ luật. Chúng tôi không đòi hỏi sự đột phá tức thì mà đề cao phong cách làm việc chuyên nghiệp,



Ông Tô Duy Chính “truyền lửa” cho chiến binh kinh doanh Kim Oanh Group

có kế hoạch, có tổ chức một cách khoa học, hiệu quả” – ông Trần Trọng Minh Hoàng – Giám đốc chi nhánh Dĩ An chia sẻ. Ông Tô Duy Chính – Giám đốc Khối Kinh doanh Tập đoàn đánh giá cao kiến thức, kinh nghiệm, tinh thần thi đua sôi nổi của chi nhánh Thành Phố Mới và sự chuyên nghiệp, tính kỷ luật, tư duy chiến lược của chi nhánh Dĩ An. “Tôi tin rằng tất cả chiến binh kinh doanh của Kim Oanh Group đều rất xuất sắc theo cách riêng của mình. Mặc dù thị trường bất động sản năm 2024 mới đang trên đà phục hồi, vẫn còn nhiều biến động nhưng mỗi thành viên đều đã nỗ lực hết mình để lập nên thành tích chung cho Tập đoàn. Chúng ta tự hào đã tạo nên những bước ngoặt phát triển ngoạn mục khiến cả thị trường phải kinh ngạc” – ông Chính dành nhiều lời khen cho hệ thống kinh doanh. Từ nền tảng thành công đã đạt được, cộng hưởng cùng nhiều tín hiệu tích cực của thị trường, chiến lược kinh doanh đột phá của Ban lãnh đạo Kim Oanh Group trong thời gian tới, ông Chính mong rằng tất cả chi nhánh kinh doanh sẽ giữ lửa đam mê, nỗ lực hơn nữa, phát huy hết thế mạnh nội lực và tận dụng triệt để mọi cơ hội để tỏa sáng trong những tháng tiếp theo.



**PHẠM TRỌNG PHƯƠNG, CHI NHÁNH THÀNH PHỐ MỚI:**

*Mỗi ngày chỉ cần*  
**CỐ GẮNG**  
**THÊM** **1%**

Đó là chiến lược “tích tiểu thành đại” giúp anh Phạm Trọng Phương cũng như phòng Kinh doanh 1, chi nhánh Thành Phố Mới gặt hái được nhiều thành tích vượt trội từ đầu năm đến nay. Theo anh, mỗi ngày chúng ta chỉ cần tiến bộ thêm một chút sẽ tạo nên thành công lớn.

**N**hìn lại chặng đường gần 8 năm đã qua, anh có chia sẻ gì về quá trình làm việc tại Tập đoàn?

Trước khi bắt đầu công việc tại Kim Oanh Group, tôi từng làm việc trong phòng kỹ thuật của một cơ quan nhà nước. Có thể công việc này là ước mơ của nhiều người nhưng tôi đã bước ra khỏi vùng an toàn và thử sức với lĩnh vực bất động sản. Tuy giai đoạn đầu có hơi khó khăn nhưng với sự nỗ lực cũng như tự tìm tòi học hỏi, tôi chỉ mất chưa đầy 1 tháng làm quen với công việc và đã có giao dịch.

Thời gian sau đó, tôi liên tục đạt được nhiều giải thưởng của Tập đoàn và chi nhánh. Đặc biệt, bút phá lớn nhất của tôi là từ chuyên viên kinh doanh đã trở thành trưởng phòng kinh doanh của chi nhánh Thành Phố Mới chỉ trong một thời gian ngắn. Riêng trong 6 tháng đầu năm 2024, tôi đã dẫn dắt phòng Kinh doanh 1 đạt được nhiều kết quả tốt với 55 sản phẩm được giao dịch, đạt 121% chỉ tiêu Tập đoàn đã đề ra.

*Trong bối cảnh thị trường bất động sản còn nhiều biến động, bí quyết gì đã giúp anh cũng như phòng Kinh doanh 1 vượt khó và đạt được những thành tích nổi bật như vậy?*

Phương châm làm việc của phòng Kinh doanh 1 là “mỗi ngày chỉ cần cố gắng thêm 1%”. Không có công việc nào mà không có khó khăn và trở ngại, nhưng chính điều đó đã giúp tôi và phòng Kinh doanh 1 vững vàng hơn, nỗ lực để tiến bộ hơn ngày hôm trước. Ngoài nỗ lực của từng cá nhân, tôi còn đề cao phương pháp làm việc khoa học, chia nhỏ lộ trình từng tuần, tháng và quý cho các bạn để đạt KPI.

Bên cạnh đó, tôi còn may mắn được làm việc với những lãnh đạo chi nhánh giỏi và quyết liệt trong công việc. Cùng với đó, chi nhánh cũng thường xuyên có những chương trình thi đua khen thưởng riêng để thúc đẩy tinh thần chiến binh. Riêng các anh em phòng kinh doanh 1 có lợi thế dày dặn kinh nghiệm, am hiểu thị trường và hiểu rõ ưu điểm của sản phẩm.



**“Trở thành một chiến binh kinh doanh xuất sắc không phải là việc quá khó. Bạn chỉ cần mỗi ngày chuẩn bị nhiều hơn 1%, một chút tích lũy theo thời gian sẽ giúp thay đổi về lượng một cách to lớn”.**

*Anh Phạm Trọng Phương  
Trưởng phòng Kinh doanh  
Chi nhánh Thành Phố Mới*

*8 năm là một khoảng thời gian khá dài, điều gì đã giữ chân anh gắn bó với Tập đoàn đến tận hôm nay?*

Ở chi nhánh Thành Phố Mới, tôi có những người lãnh đạo và đội nhóm rất tuyệt vời. Nhưng quan trọng hơn, tôi có niềm tin mãnh liệt vào định hướng kinh doanh của Tập đoàn.

Trước đó, tôi đã trải nghiệm nhiều môi trường làm việc khác nhau nhưng hiếm có doanh nghiệp xây dựng được văn hóa doanh nghiệp đặc biệt như Kim Oanh Group. Không chỉ là nơi làm việc, tôi cảm nhận đây còn là gia đình thứ 2, nơi mọi người luôn nêu cao tinh thần “Đoàn kết – Phát triển – Bền vững”, sẵn sàng tương trợ giúp đỡ lẫn nhau. Chính văn hóa ấy đã tạo ra những người lãnh đạo và những đội nhóm vô cùng hoàn hảo.

Và tôi rất tự hào khi làm việc ở Kim Oanh Group bởi 2 chữ “nhân văn”. Hằng năm, Tập đoàn đều dành một phần lợi nhuận để đóng góp cho các hoạt động xã hội. Ngay cả trong kinh doanh, bên cạnh các phân khúc cao cấp, nhà ở thương mại, Kim Oanh Group cũng rất quan tâm đến nhà ở xã hội, nhà ở vừa tầm nhằm tạo điều kiện an cư cho người lao động. Điều đó khiến tôi cảm thấy những nỗ lực của mình không chỉ tạo ra giá trị cho bản thân, Tập đoàn mà còn đóng góp rất nhiều cho xã hội.



## THẮP LỬA CHIẾN BINH

*Hiện các hoạt động kinh doanh của Tập đoàn đang diễn ra sôi nổi để “bứt tốc” trong những tháng cuối năm, anh có kế hoạch gì để tiếp tục giúp đội nhóm gặt hái nhiều thành công hơn nữa?*

Tôi luôn bám sát kế hoạch kinh doanh của Tập đoàn để vạch ra kế hoạch hoạt động của phòng một cách phù hợp, linh hoạt điều chỉnh theo tình hình thực tế và theo sát các bạn kinh doanh để nắm bắt thông tin cũng như có sự hỗ trợ kịp thời. Đồng thời, mỗi chiến binh của phòng kinh doanh 1 luôn mang trong mình tinh thần đoàn kết, luôn đổi mới tư duy và quyết tâm cao độ vì mục tiêu chung nên tôi tự tin phòng sẽ đạt được những thành tích tốt hơn nữa trong thời gian tới.

Về lâu dài, tôi đặt mục tiêu sẽ tiếp tục trau dồi kỹ năng quản lý, không ngừng làm mới bản thân và phòng kinh doanh cũng như xây dựng tác phong làm việc chuyên nghiệp, xây dựng kỹ năng lắng nghe để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Bởi theo tôi, sự hài lòng của khách hàng chính là nền tảng vững chắc để tạo dựng thành công.

*Anh có điều gì muốn chia sẻ và truyền động lực đến đại gia đình Kim Oanh Group?*

Đội ngũ kinh doanh Kim Oanh Group luôn mang trong mình tinh thần chiến binh cao độ, ngay cả lúc thị trường đầy biến động thì chúng ta vẫn làm nên những thành tích vượt trội. Vì vậy, tôi tin rằng với những tín hiệu khởi sắc của thị trường hiện nay, chắc chắn đội ngũ kinh doanh Kim Oanh Group sẽ còn có những bứt phá ấn tượng hơn nữa trong những tháng cuối năm và giai đoạn tới.

Cuối cùng, tôi hy vọng rằng tất cả chúng ta sẽ cùng lên “dây cót” tinh thần để chinh phục những thành công lớn và đưa thương hiệu Kim Oanh Group vươn xa hơn.

*Xin cảm ơn những chia sẻ của anh. Chúc anh luôn giữ vững phong độ và tiếp tục dẫn dắt phòng Kinh doanh 1 trở thành một đội nhóm hùng mạnh của Kim Oanh Group.*



*Anh Phạm Trọng Phương cùng phòng Kinh doanh 1 thể hiện quyết tâm chinh phục những mục tiêu trong giai đoạn tới*





**SUPER SALES PHẠM ANH DŨNG, CHI NHÁNH DĨ AN:**

# *Dám vượt thử thách* **ĐỂ THÀNH CÔNG**

**Mang trong mình tinh thần nhiệt huyết của một chiến binh, sẵn sàng dẫn thân, chấp nhận thử thách, nỗ lực tạo ra giá trị cho khách hàng, anh Phạm Anh Dũng – Phó phòng Kinh doanh, chi nhánh Dĩ An đã không ngừng bứt phá thành tích, trở thành một trong những super sales hàng đầu của Kim Oanh Group.**

**X**in chào anh Phạm Anh Dũng, trước tiên, anh hãy giới thiệu đôi nét về bản thân mình!

Xin chào đại gia đình Kim Oanh Group, tôi tên Phạm Anh Dũng, hiện đang là Phó phòng Kinh doanh của Phòng Kinh doanh 1, chi nhánh Dĩ An.

Tôi bắt đầu làm việc tại Kim Oanh Group từ tháng 8/2020. Trong hơn 4 năm gắn bó và cống hiến tại Tập đoàn, tôi tự hào đã xây dựng thành công một đội nhóm kinh doanh hùng mạnh, luôn giữ vững phong độ bán hàng và xếp thứ hạng cao trong các chương trình thi đua, khen thưởng của hệ thống kinh doanh. Bản thân tôi cũng may mắn nhận được danh hiệu “cá nhân bán hàng xuất sắc” qua các năm. Từ đầu năm 2024 đến nay, mặc dù thị trường có nhiều biến động nhưng tôi và đội nhóm của mình vẫn mang về rất nhiều giao dịch và luôn đạt trên 70% chỉ tiêu về doanh số.

*Để đạt được những thành tích đáng ngưỡng mộ, đâu là bí quyết thành công của anh?*

Thứ nhất, như tôi vừa chia sẻ, tôi may mắn có một đội nhóm rất ăn ý. Chính đội nhóm đã tiếp sức cho tôi trong những lúc khó khăn, truyền năng lượng cho tôi những khi tôi nản chí, giúp tôi tìm thấy niềm vui trong công việc. Nhờ có sự hỗ trợ của đội nhóm, tôi có nhiều góc nhìn hơn trong các kế hoạch kinh doanh, có thêm những giải pháp để thích nghi với mọi bối cảnh thị trường và tìm thấy những cơ hội trong nghịch cảnh.

Thứ hai, tôi luôn đề cao tính kỷ luật, sự khắt khe và nghiêm túc trong công việc. Tôi tin rằng thái độ quan trọng hơn trình độ. Tôi ghét sự qua loa, hời hợt. Tôi luôn đòi hỏi sự chín chu cao nhất trong mọi việc. Dù là quét nhà tôi cũng muốn mình là người quét sạch nhất, dù là cọ toilet, tôi cũng phải là người cọ sạch nhất.



Điều đó dần dà đã ảnh hưởng đến cả đội nhóm của tôi. Chúng tôi luôn đề ra những tiêu chuẩn cao nhất cho bản thân để phấn đấu và từ đó bứt phá mọi giới hạn để lập nên thành tích.

Cuối cùng, chúng tôi luôn xem sự hài lòng và thành công của khách hàng là nguồn động lực lớn để bản thân nỗ lực hơn mỗi ngày. Chúng tôi không xem mình là những người bán hàng mà phải là người đồng hành, mang đến những giải pháp, tạo ra những giá trị thiết thực cho khách hàng.

Muốn như thế, chúng tôi phải liên tục tìm tòi, học hỏi, cập nhật những kiến thức mới, luôn trau dồi để phát triển bản thân mỗi ngày. Cùng với đó, chúng tôi tư vấn trung thực, cung cấp thông tin chính xác và đặt quyền lợi khách hàng lên trên hết. Chính tinh thần trách nhiệm và sự tận tâm ấy đã giúp chúng tôi xây dựng được niềm tin vững chắc trong lòng khách hàng.

**“Hôm nay tôi làm những điều bạn không dám làm để ngày sau tôi có được những thứ mà bạn không có. Là một chiến binh, tôi không cho phép mình sợ hãi bởi nỗi sợ sẽ làm tôi chùn bước và bỏ lỡ nhiều cơ hội. Tôi luôn động viên bản thân và đội nhóm phải dám nghĩ, dám làm, dám vượt thử thách để thành công”.**

*Anh Phạm Anh Dũng  
Phó phòng Kinh doanh, Chi nhánh Dĩ An*



## VINH DANH KHEN THƯỞNG

*Từ những thành công đã đạt được, anh đặt mục tiêu gì cho bản thân và đội nhóm trong giai đoạn tiếp theo?*

Làm kinh doanh thì mục tiêu cao nhất chắc chắn là doanh số. Chúng tôi chưa thật sự hài lòng với con số 70% chỉ tiêu bán hàng. Mục tiêu của tôi từ đây đến cuối năm phải hoàn thành 100% chỉ tiêu doanh số năm 2024 và đạt thứ hạng cao hơn trong chương trình vinh danh khen thưởng.

Bên cạnh đó, tôi mong muốn mỗi thành viên trong đội nhóm của mình đều sẽ phát triển lên những vị trí cao hơn để có thể mở rộng đội ngũ, từ đó đạt được những thành tích lớn hơn và tạo ra thêm nhiều giá trị cho khách hàng, mang lại doanh thu tốt cho chi nhánh và Tập đoàn.

*Để đạt được những mục tiêu kể trên, chắc hẳn bản thân anh đã có sự chuẩn bị rất kỹ lưỡng?*

Tôi không bao giờ đặt ra những mục tiêu ảo mà phải thật sự có tính khả thi dựa trên tình hình thực tế. Đi kèm với mục tiêu là một kế hoạch hành động cụ thể. Tôi nhận thấy bối cảnh thị trường bất động sản hiện nay đang có nhiều chuyển biến tích cực, Ban lãnh đạo Kim Oanh Group cũng đang có kế hoạch tung ra nhiều dự án, sản phẩm mới. Đây là cơ hội lớn để chúng tôi bứt phá thành tích và đạt được những mục tiêu đề ra.

Song song với các hoạt động bán hàng, tôi cũng rất chú trọng các hoạt động đào tạo đội ngũ để chuẩn bị sẵn sàng cho mọi “cuộc chiến”. Với những chiến binh tinh nhuệ và đầy nhiệt huyết, chắc chắn chúng tôi sẽ gặt hái được những thành công vang dội hơn nữa.

*Anh có câu khẩu hiệu nào để nhắc nhở bản thân và đội nhóm của mình không ngừng nỗ lực mỗi ngày?*

Tôi thường hay nói với đội nhóm: “Hôm nay tôi làm những điều bạn không dám làm để ngày sau tôi có được những thứ mà bạn không có”. Trong từ điển của tôi không bao giờ có từ “sợ hãi” bởi nỗi sợ sẽ làm chùn bước chiến binh. Tôi luôn động viên đội nhóm phải DÁM: Dám nghĩ, dám làm, dám vượt thử thách để thành công. Đó chính là tinh thần mà một người chiến binh cần có.

Ở chi nhánh Dĩ An, lãnh đạo của chúng tôi cũng luôn nhắc nhở rằng một khi đã có mục tiêu và kế hoạch rõ ràng thì đừng e ngại mà hãy mạnh dạn làm ngay, cho dù có khó khăn đến thế nào. Nếu thành công, chúng ta sẽ đạt những thứ mà bao người mơ ước còn nếu thất bại, chúng ta cũng có được sự trải nghiệm và nhiều bài học hữu ích để thành công trong tương lai.

Tôi tự thấy bản thân mình còn trẻ, đội nhóm của mình cũng còn trẻ thì ngại gì dấn thân, sợ gì những thử thách, dù thành công hay thất bại, chúng tôi cũng đều không lỡ và chúng tôi còn dư thời gian để bắt đầu lại. Nhưng nếu sợ hãi không dám làm thì chắc chắn chúng ta sẽ bỏ lỡ rất nhiều cơ hội.

*Với tinh thần đó, tin rằng bản thân anh và đội nhóm sẽ còn tiến rất xa trên hành trình sự nghiệp tại Kim Oanh Group. Xin cảm ơn những chia sẻ của anh và chúc anh luôn giữ vững phong độ, mãi là một chiến binh hùng mạnh của Tập đoàn.*



*Anh Phạm Anh Dũng tự hào khi có đội nhóm hùng mạnh với những chiến binh kinh doanh tinh nhuệ và đầy nhiệt huyết*





# Rộn rãng không khí *Trung thu*

## TRÊN TOÀN HỆ THỐNG TẬP ĐOÀN

Nhân dịp Trung thu và chào đón năm học mới, ngày 29/08, Kim Oanh Group đã tổ chức chương trình Vui Tết Trung thu và Trao 700 phần quà cùng học bổng năm học 2023-2024 cho con của CBNV Tập đoàn. Sự kiện diễn ra tại trụ sở TPHCM và chi nhánh Thành Phố Mới (tỉnh Bình Dương).



**C**ụ thể, Kim Oanh Group đã trao tặng hơn 200 phần học bổng cho con của CBNV Tập đoàn có thành tích học tập tốt trong năm học 2023-2024. Mỗi phần gồm giấy khen, tập vở và hiện kim dựa theo thành tích các em đạt được.

Bà Đặng Thị Kim Oanh – Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Kim Oanh Group – cho biết Ban lãnh đạo Tập đoàn không chỉ chăm lo đời sống CBNV mà còn nỗ lực xây dựng những chính sách hướng đến gia đình, đặc biệt là con cái của CBNV. “Những món quà này là phần thưởng cho nỗ lực học tập của các cháu trong suốt năm học vừa qua. Bước sang năm học mới, tôi hy vọng các cháu sẽ tiếp tục chăm ngoan, học giỏi và trở thành những công dân ưu tú của gia đình và xã hội”, bà Oanh chia sẻ tại sự kiện.

“Con rất tự hào khi ba của con được làm việc

trong một Tập đoàn lớn với nhiều chính sách đãi ngộ như Kim Oanh Group. Suất học bổng này giúp con có thêm động lực để đạt thành tích tốt hơn trong những năm học sắp tới. Con xin cảm ơn Ban lãnh đạo Kim Oanh Group đã tạo điều kiện và dành nhiều sự quan tâm thiết thực cho chúng con”, em Quách Tú Dung – sinh viên Trường Đại học Kinh tế Tài chính TP.HCM, con của anh Quách Khổng Hoa, CVKD chi nhánh Điện Biên Phủ – xúc động chia sẻ.

Trong khuôn khổ chương trình, các em còn được vui chơi thỏa thích với nhiều hoạt động thú vị, phát huy năng khiếu như tô heo đất, trang trí lồng đèn, thắt lá tuổi thơ... cùng những trò chơi vui nhộn do chú hề điều phối. Bên cạnh đó, các em còn được hòa vào không khí sôi động của tiếng trống múa lân, những động tác uyển chuyển của chú lân rực rỡ sắc màu.





Hoạt động múa lân và những trò chơi dân gian hấp dẫn khác đã lan tỏa không khí Trung thu rộng khắp hệ thống Kim Oanh Group. Nhiều em thiếu nhi vỡ òa cảm xúc khi được vui chơi và tự do thể hiện tài năng. Để nhân thêm niềm vui cho các em, Kim Oanh Group còn tặng những món quà ý nghĩa và gửi những lời chúc yêu thương đến em với hy vọng các em sẽ có một mùa Trung thu thật nhiều niềm vui và hạnh phúc.

Không chỉ các em học sinh và thiếu nhi mà tất cả lãnh đạo, nhân viên đều như được quay trở về tuổi thơ của mình. Để mùa Trung thu của mỗi gia đình CBNV thêm trọn vẹn, dịp này Kim Oanh Group còn gửi tặng những món quà kèm những lời chúc tốt đẹp đến toàn thể CBNV.

Được biết, chương trình vui Tết Trung thu và khen thưởng con của CBNV có thành tích học tập tốt là hoạt động thường niên, thể hiện sự quan tâm của Ban lãnh đạo đến gia đình các CBNV.

Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo Tập đoàn cũng xây dựng nhiều chính sách chăm lo cho con của CBNV như tặng quà Quốc tế thiếu nhi, các dịp lễ, Tết... Những hoạt động này giúp cho cha mẹ của các em an tâm cống hiến cho sự phát triển của Tập đoàn.

**Dịp này, Kim Oanh Group còn trao tặng quà Trung thu và động viên tinh thần của các em thuộc đoàn múa lân Long Nhi Đường. Đây là đoàn múa lân quy tụ những em có hoàn cảnh khó khăn được bà Đặng Thị Kim Oanh đỡ đầu trong nhiều năm qua.**

**Ngoài ra, mùa Trung thu yêu thương của Kim Oanh Group còn lan tỏa đến cộng đồng với nhiều hoạt động ý nghĩa dành cho các em thiếu nhi mồ côi thuộc Dự án Cùng làm Cha Mẹ, các bệnh nhi đang điều trị tại các bệnh viện và cả các em đang học tập tại Trường Giáo dưỡng số 4 (Đông Nai)...**



# ĐÀO TẠO HỘI NHẬP & KỸ NĂNG BÁN HÀNG CHO HƠN 60 NHÂN SỰ

Trong 2 ngày 13 và 14/08, Kim Oanh Group đã tổ chức chương trình đào tạo hội nhập và kỹ năng bán hàng cho hơn 60 nhân sự mới gia nhập Tập đoàn. Sự kiện này được diễn ra thường xuyên giúp nhân sự mới nhanh chóng hòa nhập môi trường cũng như làm việc hiệu quả.



Hơn 60 nhân sự mới tham gia chương trình đào tạo hội nhập và kỹ năng bán hàng

## GẮN KẾT ĐỘI NGŨ

Tại buổi đào tạo, các nhân sự mới được đại diện Kim Oanh Group chia sẻ những thông tin tổng quan về Tập đoàn như: Hành trình 16 năm phát triển, sơ đồ tổ chức, Ban lãnh đạo Tập đoàn, văn hóa doanh nghiệp, các chính sách phúc lợi, đặc biệt là chiến lược phát triển đa ngành và

hội nhập quốc tế... Nhờ đó, các nhân sự mới đã hiểu rõ hơn về môi trường làm việc cũng như tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi và tâm huyết của Ban lãnh đạo Tập đoàn. Đây cũng chính là nền tảng để mỗi cá nhân nâng cao ý thức về vị trí, vai trò trách nhiệm khi trở thành một mảnh ghép của Kim Oanh Group và hoạch định kế hoạch phát triển sự nghiệp tại Tập đoàn.

Chia sẻ tại chương trình, ông Nguyễn Lương Thọ - Phó Tổng Giám đốc Vận hành cho biết văn hóa doanh nghiệp là chất keo gắn kết đội ngũ và là phương tiện đưa thương hiệu Kim Oanh Group đến gần hơn với khách hàng, đối tác. “Kim Oanh Group rất xem trọng xây dựng văn hóa doanh nghiệp, bởi đó là yếu tố cốt lõi định hình thương hiệu và là kim chỉ nam cho sự phát triển. Do đó, tôi hy vọng qua buổi đào tạo này, các nhân sự mới sẽ hiểu rõ và sớm hòa nhập để có thể làm việc hiệu quả và thăng tiến trong công việc”, ông Thọ nhấn nhủ.



Ông Nguyễn Lương Thọ - Phó Tổng Giám đốc Vận hành chia sẻ tại chương trình

## TRAU DỒI KỸ NĂNG BÁN HÀNG

Nhằm giúp các nhân sự mới hiểu rõ sản phẩm cũng như bắt kịp “đường đua” trong những tháng cuối năm 2024 và giai đoạn tới, ông Tô Duy Chinh – Giám đốc Khối Kinh doanh còn chia sẻ về các hoạt động kinh doanh, loại hình sản phẩm và các ưu thế cạnh tranh so với những dự án cùng phân khúc trên thị trường. Đặc biệt, ông Chinh còn chia sẻ kỹ lưỡng những kỹ năng cần có của một chuyên viên kinh doanh như tính trung thực, sự kiên nhẫn, biết lắng nghe, văn hóa ứng xử, tác phong, hiểu rõ sản phẩm, xây dựng mối quan hệ... Mỗi vấn đề đều được ông Chinh đưa ra những ví dụ minh họa sinh động để các nhân sự dễ hình dung và hiểu cụ thể hơn. Đồng thời, ông Chinh còn khuyến khích mỗi cá nhân luôn có sự sáng tạo, xây dựng những kịch bản bán hàng mới lạ, thu hút khách hàng. “Biết lắng nghe, thấu hiểu nhu cầu khách hàng là một trong những yếu tố quan trọng để giới thiệu những sản phẩm phù hợp đến người mua, tăng khả năng chốt deal thành công. Vì vậy, các chuyên viên kinh doanh cần rèn cho mình kỹ năng này cũng như phải trau dồi thêm những

kiến thức xã hội, liên tục cập nhật những tin tức mới để hỗ trợ cho công việc”, đó là một trong những bí quyết bán hàng mà ông Chinh nhận thấy rất hiệu quả và được nhiều người áp dụng. Anh Nguyễn Văn Đức – Chuyên viên kinh doanh chi nhánh Cộng Hòa, cho biết: “Những thông tin trong buổi đào tạo sẽ là công cụ đắc lực để tôi tiếp cận khách hàng và gạt hái thành công trên con đường làm sale bất động sản, mang đến cơ hội để tôi có thể phát triển bản thân cũng như đóng góp vào sự phát triển của Tập đoàn”. Thời gian qua, dù thị trường gặp nhiều biến động và khó khăn, nhiều doanh nghiệp buộc phải cắt giảm nhân sự và thậm chí ngưng hoạt động nhưng Kim Oanh Group vẫn phát triển mạnh mẽ, liên tục giới thiệu dự án mới ra thị trường và tuyển dụng thêm nhân sự mới, thu hút nhiều người tài vào các vị trí chủ chốt của Tập đoàn. Hiện nay, Kim Oanh Group đã trở thành một tập đoàn bất động sản uy tín và lớn mạnh trên thị trường bất động sản phía Nam với khoảng 1.000 nhân sự chuyên nghiệp, phát triển thành công hơn 50 dự án, quỹ đất tích lũy hơn 500ha.



# Cúng dường



## CHÙA & TỊNH THẮT KHU VỰC NÚI THỊ VẢI

Nhân mùa Vu lan – Báo hiếu Phật lịch 2568, sáng 17/08, Tập đoàn Kim Oanh và Quỹ Khởi Sự Từ Tâm tổ chức chuỗi hoạt động từ thiện, cúng dường 500 chùa và tịnh thất tại khu vực núi Thị Vải.

**G**ần 80 cán bộ, nhân viên thuộc Tập đoàn Kim Oanh và Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã thành tâm cúng dường Tam bảo tại thiền viện Trúc Lâm Phật Đăng (TX. Phú Mỹ, Bà Rịa – Vũng Tàu). Đại diện Tập đoàn Kim Oanh, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm, ông Nguyễn Thuận tác bạch cúng dường tịnh tài, phẩm vật đến chư tôn đức Tăng Ni tại khu vực núi Thị Vải.

Thay mặt thiền viện, Thượng tọa Thích Minh Châu thăm hỏi sức khỏe, chúc phúc và động viên tập thể CBNV Tập đoàn Kim Oanh. Thượng tọa cũng nhắc lại ý nghĩa của ngày lễ Vu lan – Hiếu hạnh nhằm giúp mọi người hiểu rõ hơn về truyền thống đặc biệt của Phật giáo và dân tộc. Trở thành truyền thống hàng năm, dịp Vu lan, Tập đoàn tổ chức các chương trình thiện nguyện, đem công đức hồi hướng đến các bậc sinh thành.

Theo bà Đặng Thị Kim Oanh, Chủ tịch HĐQT Quý Khởi Sự Từ Tâm, cúng dường là việc làm cao quý tạo nên phúc đức. Chương trình lần này mang ý nghĩa xây dựng tình đoàn kết, đồng thời hướng về những giá trị tinh thần cao đẹp. Dịp này, Tập đoàn còn tham gia lễ Vu lan và công đức tại chùa Hoằng Pháp (TP.HCM). Được biết, tổng trị giá chương trình cúng dường tại khu vực Thị Vải và chùa Hoằng Pháp là 600 triệu đồng.



# LÃNH ĐẠO, NHÂN VIÊN TẬP ĐOÀN tham dự lễ VU LAN tại Chùa Hoằng Pháp

Trong không khí thành kính của mùa tri ân báo hiếu, sáng 19/8, gần 200 cán bộ nhân viên Kim Oanh Group và Quỹ Khởi Sự Từ Tâm tham dự lễ Vu lan tại chùa Hoằng Pháp TPHCM.



Một mùa hiếu hạnh lại về, hàng triệu trái tim Phật tử hướng tâm thành kính tri ân và báo ân lên đấng sinh thành. Đại lễ Vu lan báo hiếu có ý nghĩa thiêng liêng và trọng đại, là nét đẹp văn hóa truyền thống của dân tộc.

Vâng lời Phật dạy, thể hiện lòng tôn kính đối với Tam bảo và ông bà cha mẹ, trong những ngày qua, Tập đoàn Kim Oanh và Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã tổ chức chuỗi hoạt động tháng Vu lan.

Trước khi bước vào tòa tháp Pháp luân 1, tập thể cán bộ nhân viên Tập đoàn Kim Oanh và Quỹ Khởi Sự Từ Tâm được thực hiện nghi lễ cài hoa lên áo. Cài hoa lên ngực áo là một nghi thức thiêng liêng để bày tỏ lòng biết ơn đối với đấng sinh thành trong lễ Vu lan báo hiếu. Hoa hồng có màu đỏ khi cả cha và mẹ còn sống; khi mất cha, mẹ thì đeo hoa màu hồng; hoa màu trắng dành cho những người đã mất cả cha lẫn mẹ.

Tại đây, tập thể cán bộ nhân viên Tập đoàn cùng tụng kinh Vu lan. Đây là một phần quan trọng trong đại lễ Vu lan báo hiếu, được thực hiện với sự trang nghiêm và lòng thành kính. Lời kinh đồng thanh của tập thể cán bộ nhân viên thể hiện lòng hiếu thảo và cầu nguyện cho cha mẹ, cũng như cho các chúng sinh. Lời kinh nhắc nhở mỗi Phật tử ý nghĩa của lòng hiếu thảo và báo đáp công ơn cha mẹ.

Trong buổi sáng, Tập đoàn đã tổ chức thả cá phóng sanh. Đây là một việc làm thiện lành được phát triển trên nguyên tắc không sát sinh, tôn trọng sự sống của mọi loài.

Chương trình nằm trong chuỗi hoạt động tháng Vu lan 2024, trở thành truyền thống hàng năm của Tập đoàn Kim Oanh và Quỹ Khởi Sự Từ Tâm tổ chức các chương trình thiện nguyện, đem công đức hồi hướng đến các bậc sinh thành.



Quỹ Khởi Sự Từ Tâm

trao học bổng **300** triệu đồng

CHO HỌC SINH TỈNH KIÊN GIANG

Nhân dịp năm học mới 2024-2025 sắp khai giảng, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm – Tập đoàn Kim Oanh cùng đối tác đã tổ chức trao học bổng cho học sinh nghèo tại ba huyện Hòn Đất, Kiên Lương và Giang Thành (Kiên Giang).

**T**ham gia chương trình thiện nguyện lần này có Công ty TNHH Bất động sản Phúc Thắng, Công ty Lavis Brothers Coating, Ngân hàng MB Chi nhánh Quận 6 – TP.HCM Công ty THHH thương mại và dịch vụ Logistics Khải Hoàn Thiên. Tổng số quà trao tặng trị giá 360 triệu đồng.

Đại diện Tập đoàn Kim Oanh có ông Nguyễn Đức Lợi – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Đầu tư Tập đoàn, Phó Chủ tịch HĐQT Quỹ; ông Nguyễn Đức Liên – Cố vấn Truyền thông Tập đoàn, Chủ tịch Danh dự Quỹ Khởi Sự Từ Tâm.

Tại huyện Hòn Đất, ông Nguyễn Đức Liên – Chủ tịch Danh dự Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã trao bằng biểu trưng 300 triệu đồng cho ông Nguyễn Ngọc Phúc – Tỉnh Ủy viên, Viện trưởng Viện Kiểm sát Nhân dân tỉnh Kiên Giang, người kết

nối với các mạnh thường quân cho hoạt động lần này. Tại đây, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã trao học bổng 200 triệu đồng cho học sinh đang theo học tại 54 trường công lập trên địa bàn huyện. Tiếp theo, tại huyện Kiên Lương, Quỹ và các đối tác đã trao học bổng 60 triệu đồng, 251 ba lô, 7000 tập vở và 50 xe đạp cho 15 trường trong huyện. Tại huyện biên giới Giang Thành, Quỹ đã trao học bổng 40 triệu đồng cho 20 em học sinh và đại diện các trường trên địa bàn huyện.

Phát biểu tại huyện Giang Thành, ông Nguyễn Đức Liên mong muốn những phần quà này sẽ giúp các cháu an tâm học tập khi bước vào năm học mới. Đây là món quà động viên tinh thần để các cháu học sinh có hoàn cảnh khó khăn tiếp tục nỗ lực, vươn lên trong học tập.



Ông Nguyễn Đức Liên – Chủ tịch Danh dự Quỹ Khởi Sự Từ Tâm trao bằng biểu trưng 300 triệu cho ông Nguyễn Ngọc Phúc – Tỉnh Ủy viên, Viện trưởng Viện Kiểm sát Nhân dân tỉnh Kiên Giang



Ông Nguyễn Đức Liên trao học bổng cho các em học sinh huyện Giang Thành

Ông Nguyễn Đức Lợi – Thành viên HĐQT Kim Oanh Group nhận hoa cảm ơn tại chương trình



# Tặng 50 CHIẾC XE ĐẠP & NHIỀU PHẦN QUÀ cho học sinh tại Thừa Thiên – Huế

Ngày 05.09, Báo Thanh Niên, Công an tỉnh Thừa Thiên – Huế phối hợp cùng Tập đoàn Kim Oanh có mặt tại Trường THCS Dân tộc nội trú Nam Đông (H.Nam Đông, Thừa Thiên – Huế) để dự lễ khai giảng và trao nhiều phần quà ý nghĩa cho các em.



Ông Nguyễn Thuận có mặt từ sớm, chuẩn bị những phần quà cho các em học sinh

Cụ thể, thông qua Báo Thanh Niên và Công an tỉnh Thừa Thiên – Huế, Tập đoàn Kim Oanh đã trao tặng 50 xe đạp, 550 tập trắng, 50 ba lô (tổng giá trị tương đương 100 triệu đồng) cho 50 học sinh thuộc các trường THCS trên địa bàn huyện Nam Đông. Nhận được chiếc xe đạp mới trong ngày khai trường, em Hoàng Gia Bảo (học sinh lớp 9, Trường THCS Nội trú huyện Nam Đông) không giấu được niềm vui sướng: "Từ nay em đã có xe để tự đi học, không còn cảnh mỗi sáng đi nhờ bạn hay đi bộ nữa. Em rất vui!". Có mặt tại sân trường chờ con, chị Nguyễn Thị Hối (trú xã Hương Sơn, huyện Nam Đông) dõi theo con không rời mắt. Chị Hối kể, trước đây vì điều kiện khó khăn nên quãng đường từ nhà đến trường của con rất xa và vất vả. Nay được nhà hảo tâm trao xe đạp mới, người mẹ này xúc động, rưng rưng khi chia sẻ với PV Thanh Niên: "Có những ngày chứng kiến con đi bộ giữa mưa nắng hơn 6 km để đến trường mà thương. Nhưng

**“Quay trở lại huyện Nam Đông sau gần 20 năm, tôi vui mừng khi thấy được sự thay da đổi thịt của nơi đây. Trong niềm vui đó, khi các cháu bước vào năm học mới, bản thân tôi cũng như Tập đoàn Kim Oanh muốn gửi đến các cháu những phần quà ý nghĩa. Tuy giá trị không lớn nhưng hy vọng sẽ giúp con đường đến trường của các cháu gần hơn, nhanh hơn, là động lực để các cháu cố gắng học hành, trở thành con ngoan, trò giỏi giúp ích vào công cuộc xây dựng quê hương, đất nước”.**

*Ông Nguyễn Thuận  
Phó Chủ tịch HDQT Tập đoàn*

vì nhà nghèo, tôi không biết làm gì hơn... Hôm nay con được tặng xe đạp mới, đường đến trường của con sẽ gần hơn, tôi mong đây là món quà để con có thêm tinh thần tiếp tục theo đuổi con chữ".

Sau khi trao xe đạp, ông Nguyễn Thuận - Phó Chủ tịch Tập đoàn Kim Oanh, nán lại động viên, hỏi thăm từng em nhỏ. Chia sẻ với Thanh Niên, ông Thuận bày tỏ niềm hạnh phúc khi chứng kiến nụ cười của các em trên chiếc xe đạp mới trong ngày khai trường.



Món quà giúp con đường đến trường của các em gần hơn



Học sinh hào hứng nhận xe đạp mới



# Chiếc bình nước giữa sa mạc

**M**ột người đàn ông bị lạc giữa một sa mạc rộng lớn. Ông mệt lả và khát khô, sẵn sàng đánh đổi bất kì cái gì chỉ để lấy một ngụm nước mát.

Đi mãi đi mãi, đến khi đôi chân của ông đã sưng lên nhức nhối, ông thấy 1 căn lều: cũ, rách nát, không cửa sổ.

Ông nhìn quanh căn lều và thấy ở 1 góc tối, có 1 cái máy bơm nước cũ và rỉ sét, người đàn ông vội vã bước tới, vịn chặt vào tay cầm, ra sức bơm. Nhưng không có 1 giọt nước nào chảy ra cả.

Thất vọng, người đàn ông lại nhìn quanh căn lều. Lúc này, ông mới để ý thấy 1 cái bình nhỏ. Phủi sạch bụi cát trên bình, ông đọc được dòng chữ nguệch ngoạc viết bằng cách lấy viên đá cào lên: *“Hãy đổ hết nước trong bình này vào cái máy bơm. Và trước khi đi, hãy nhớ đổ nước đầy lại vào chiếc bình này”.*

Người đàn ông bật cái nắp bình ra, và đúng thật, trong bình đầy nước mát. Bỗng nhiên, người đàn ông rơi vào 1 tình thế bấp bênh. Nếu ông uống nước trong bình, chắc chắn ông có thể sống sót. Nhưng nếu ông đổ hết nước vào cái bơm cũ kĩ, có thể nó sẽ bơm



được nước trong lành từ sâu trong lòng đất. Cân nhắc hồi lâu và cuối cùng, ông cũng quyết định rót hết nước vào cái máy bơm. Rồi ông tiếp tục nhấn mạnh cái cần của máy bơm, một lần, hai lần... chẳng có gì xảy ra cả! Người đàn ông kiên trì bơm lên xuống, lần nữa, lần nữa... nước mát và trong lành bắt đầu chảy ra. Người đàn ông vội vã hứng nước vào bình và uống.

Rồi ông hứng đầy bình, dành cho người nào đó có thể không may mắn bị lạc đường như ông và sẽ đến đây. Ông đập nắp bình, rồi viết thêm 1 câu dưới dòng chữ có sẵn trên bình: *“Hãy làm theo chỉ dẫn. Bạn phải cho trước khi bạn có thể nhận”.*

**BẢN TIN LƯU HÀNH NỘI BỘ**

*Chỉ đạo thực hiện*

**PHÓ CHỦ TỊCH THƯỜNG TRỰC HĐQT NGUYỄN NGỌC ÁNH**

*Tổ chức sản xuất*

**KHOẢ TRUYỀN THÔNG VÀ MARKETING**

*Bản quyền thuộc*

**KIM OANH GROUP**

📍 219- 221 Xô Viết Nghệ Tĩnh, P17, Q. Bình Thạnh, TP.HCM

🌐 [www.kimoanhgroup.vn](http://www.kimoanhgroup.vn) ☎ 1900 633 968

*Bản quyền thuộc*

